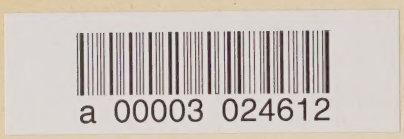
HB236
.S65
M63
1927

А. МИКОЯН и А. КИССИН

ИТОГИ СНИЖЕНИЯ ЦЕН И КООПЕРАЦИЯ

КНИГОИЗДАТЕЛЬСТВО В·Ц·С·П·С МОСКВА · 1927.


a 00003 024612

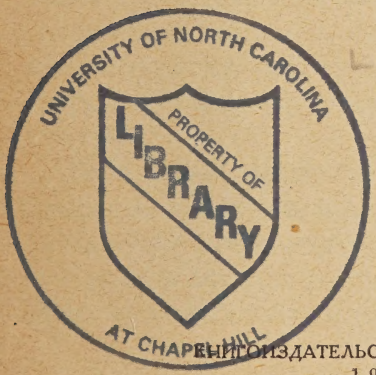
776 4/82
Л. Сокольский
С1
С
HB236
.S65
M63
1927

А. МИКОЯН и А. КИССИН

338
М 59

ИТОГИ СНИЖЕНИЯ ЦЕН И КООПЕРАЦИЯ

(ДОКЛАДЫ НА II ПЛЕНУМЕ ВЦСПС СЕДЬМОГО СОЗЫВА
10—14 ОКТЯБРЯ 1927 г.)



UNIVERSITY OF NORTH CAROLINA
PROPERTY OF
LIBRARY
AT CHAPEL HILL
ITOGI
SNIZHENIIA
TSEN I
KOOPERATSIIA

ЕНИГОИЗДАТЕЛЬСТВО ВЦСПС МОСКВА
1927

Подготовили к печати
Б. Фрейдлин и С. Борщевский.
Технический редактор
В. Боголюбов.

Отпечатано в типограф.
РИО ВЦСПС. Москва,
Крутицкий Вал, дом 36,
в количестве 5.000 экз.
Главлит № А—1422.

Итоги снижения цен и состояние рынка.

Вопросы рынка имеют громадное политическое и экономическое значение. Здесь отражаются все хозяйственные и политические противоречия в нашей стране, здесь выявляются классовые столкновения, происходящие в сфере экономики. Вот почему, рассматривая вопросы руководства рынком, мы, вместе с тем, рассматриваем вопросы конкретного соотношения классов в области экономики и политики партии и Советского государства, определяющих направление этого соотношения.

Вытеснение частного капитала.

Задача снижения цен на протяжении последнего полугодия была центральной проблемой всей хозяйственной работы. Но острота этого вопроса чувствовалась в нашей стране уже в течение полутора лет. В течение последнего полугодия мы добились решительных успехов в этой области и теперь можем подвести итоги, посмотреть, насколько прочно идет дело и каковы наши перспективы.

Прежде, чем перейти к вопросу о снижении цен, я должен сказать о том, что борьба с частным капиталом за последние 2 года, особенно за 1926—27 г., дала большие успехи. Никогда не было такого быстрого вытеснения частного капитала из товарооборота и промыш-

ленности, как в этом году. Вы помните, как на XII с'езде нашей партии Троцкий, докладывая о промышленности, выставлял, как величайшую угрозу, соображение о том, что наша крупная социалистическая промышленность будет иметь опаснейшего конкурента в лице кустарной промышленности.

Вы знаете, что в одном из недавних документов оппозиции говорилось о том, что частная и кустарная промышленности во всей промышленной продукции страны занимают 40%. Это — песня из той же оперы. Все знают, ибо живут в стране и чувствуют это без всяких цифр, что наша крупная индустрия настолько быстро развилась, а кустарная промышленность развилась настолько слабо, что мы вынуждены выработать меры, которые помогли бы дальнейшему росту кустарной промышленности.

Я дал задание одному из работников Наркомторга, оппозиционеру, доложить мне, какое место занимают частная и кустарная промышленности во всей промпродукции страны. Подсчитав честно, он мне докладывает, что 25%. Я спросил его: «Как же у вас эта цифра не сходится с той, которая обозначена в документе: там— 40%, а здесь—25%?» Он мне отвечает: «Маленько просчитались».

То, что они «маленько» просчитались и не в нашу пользу — характерная особенность оппозиции. Они всегда преувеличивают силы противника и недооценивают наши, ибо они не верят в успех социалистического строительства. А ведь разница между 40 и 25%, это — серьезная разница, меняющая реальное соотношение

сил. Здесь каждый процент имеет значение. А ведь оппозиция просчиталась на целых 15%! Люди, говорящие, что 25% всей мелкой промышленности, в том числе и кустарной, представляют собой какую-либо реальную угрозу для социалистического строительства, эти люди скоро мух на улице будут бояться. Мы развиваем крупную индустрию, мы проводим твердое руководство мелкой промышленностью, и опасность — не в том, что кустарь нас «задушит», а, наоборот, нам нужно подумать о том, чтобы кустарную промышленность больше развить.

Если говорить о товарообороте, то в истекшем году частный капитал занимал во всем обороте 20,8%; в рознице частный капитал занимал в 1926—27 г. 37%. По ряду городов этот процент еще меньше; так, в Москве он составляет 31. На будущий год, по контрольным цифрам, участие частного капитала во всей торговле определено в 16%.

Как видите, командное значение на рынке бесспорно перешло в руки социалистического сектора торгового оборота. При этом надо принять во внимание, что в группу «частный капитал» включается все, что не является государственным и кооперативным, вплоть до продажи семечек на улице и продажи обедневшими буржуями старых чулок, подвязок, хозяйственных мелочей и т. д., поскольку все это требует патента.

Частный капитал во всем торговом обороте в 1923—24 г. имел 5 млрд. 814 млн. руб., в 1924—25 г.— 5 млрд. 287 млн. руб., в 1925—26 г.—7 млрд. 607 м. р., в 1926—27 г.—7 млрд. 197 млн. руб., т.-е. последний

год дает нам сокращение частного капитала почти на полмиллиарда рублей при громадном росте за этот год общего товарооборота страны.

Теперь я возьму розничную торговлю. Какое место занимает частный капитал в нашей рознице? В 1924—25 г. оборот частного капитала здесь составлял 3 млрд. 372 млн. руб., в 1925—26 г. — 4 млрд. 782 млн. руб., в 1926—27 г. — 4 млрд. 420 млн. руб., т.-е. и здесь мы имеем абсолютное сокращение примерно на 360 млн. руб. за 1926—27 г.

Если сюда еще прибавить грандиозный рост розничного оборота государственной и кооперативной торговли, то увидим, что процесс сокращения частного капитала идет очень быстрым темпом.

Сейчас наша задача — экономически закрепить завоеванные позиции путем рационализации и удешевления аппарата и планомерного, правильного охвата рынка и потребностей. Перед нами — громадная ответственность за состояние рынка, чего не было бы при большом удельном весе частного капитала. Если раньше частный капитал занимал, предположим, 60—70% на рынках сбыта товаров широкого потребления, а мы располагали 40—30%, то каждая десятипроцентная ошибка в наших расчетах отражалась бы на всем рынке, как ошибка в 3—4%. При охвате рынка в 70—80% наши десятипроцентные ошибки отражаются на рынке в 7—8%.

Вот почему, товарищи, я должен заявить, что перемещение соотношения сил на рынке в пользу социалистического сектора является очевидным фактом, и

никакая критика наших успехов в деле вытеснения частного капитала не может опровергнуть фактов.

Задание выполнено.

Задача снижения цен охватывает ряд сложнейших проблем. Это, во-первых,—проблема уровня материальной жизни рабочих масс, ибо при том или ином уровне номинальной заработной платы жизнь рабочего определяется ценами на товары; во-вторых, это — проблема экономического соотношения классов, т.-е. «ножниц» между сельскохозяйственными и промышленными товарами; в-третьих, разрешение задачи снижения цен связано с вопросом о накоплении в торговле и промышленности, с вопросом о снижении себестоимости и об отношении нашего хозяйства к мировому.

Кампания по снижению цен, как задание, касалась цен на промышленные товары. Это вовсе не значит, что не надо было снижать цены и на другие товары. Это лишь обозначало, что самая ударная работа по снижению цен должна была вестись в области промышленных товаров.

Касаясь индекса промышленных цен, мы должны сказать, что, в общем, нами это задание выполнено, хотя и с некоторым запозданием в отдельных пунктах. Мы считаем, что 9,5—10% снижения цен за истекший год мы имеем. По данным ЦСУ, по его индексу, снижение равно 11,1%, по данным Кон'юктурного Института НКФ в кооперации — 8,7%, по данным Центросоюза — 8,1%, при чем по некоторым отдельным товарам, как мануфактура — 9,5%, кожа и обувь — 9,8%, метал-

лические изделия — 11,5%. Расхождение между этими цифрами получилось потому, что в основу были положены разные методы исчисления: брались для исчисления разные группы товаров в различных соотношениях. В бюджетном наборе есть одна группа товаров, у ЦСУ — другая, у Центросоюза—третья, но, во всяком случае, мы смело можем сказать, что на 9,5—10% снижение цен реально проведено.

За счет чего снижены цены.

Снижение цен у нас происходило, главным образом, за счет сокращения прибылей торгующих организаций и лишь в некоторой степени за счет сокращения реальных расходов. Последнее понятно, — ведь сокращение расходов связано с перестройкой всей системы хозяйственных органов и не может быть проведено в короткий срок. В дальнейшем центр внимания был направлен на рационализацию торгового аппарата. В области снижения цен за счет прибылей и за счет сокращения накладных расходов мы имеем уже ряд успехов. Надо сказать, что наряду со снижением цен на промышленные товары в 1926—27 г. мы имели некоторое, независимое от торгового аппарата, повышение расходов: новые налоги, повышенные арендные ставки за помещения и повышенные ж.-д. тарифы. В частности, за этот год были повышены налоговые ставки для кооперации. Если мы возьмем налоги раньше и теперь, то увидим, что налоги за 1925—26 г. в среднем к обороту рабочей кооперации составляли 1,85%, во втором квартале 1926—27 г.—2,8%, в третьем—2,65%. Если вы далее

примете во внимание повышение жел.-дор. тарифов, арендных ставок с магазинов, складов и проч., то увидите, что мы фактически снизили начисления кооперации на товары больше чем на 10%. В частности, у рабочей кооперации в 1925—26 г. расходы по содержанию служащих, ремонту помещений, содержанию и ремонту инвентаря и т. д. составляли 6,73%, в 1926—27 г. в первом кв.—5,82%, во втором—6,17% (в связи с повышением арендных ставок и налогов), в третьем—5,59%.

Кооперация жаловалась на то, что установленные нами накидки ей не по силам. Действительно, некоторые кооперативные организации имеют убыток, но мы считаем, что убытки имеют те, которые не сумели приспособиться к новым накидкам, не сумели рационализировать торговый аппарат. В дальнейшем они должны будут иметь прибыль. За последние месяцы у нас убытки сокращаются, и я думаю, что жесткие цены являются лучшей палкой, которая подгоняет кооператоров и хозяйственников по снижению расходов.

Я думаю, что кооперация, не понеся убытков, целиком уложится в те накидки, которые нами установлены, и в дальнейшем даст вдобавок к достигнутому снижению расходов еще некоторое дополнительное снижение. Надо сказать, что дополнительное снижение розничных цен на промтовары может быть лишь в малой степени проведено за счет сокращения аппаратных и прочих расходов, ибо эти расходы кооперации составляют только 5,59%. Если сократить их даже на половину, что очень трудно сделать сейчас, и то получится ничтожное снижение, которое рынок

очень мало почувствует. Вот почему сейчас вопрос о себестоимости промышленных изделий выпячивается на первый план, ибо, в связи со снижением себестоимости, можно будет снижать отпускные цены. Дальнейший путь снижения цен, это — рационализация производства и удешевление продукции.

Я хочу привести здесь некоторые очень показательные данные о текстильных товарах. Мы взяли ориентировочные расчеты, сравнили их с довоенными: хлопок— от крестьянина до фабрики, ситец—от фабрики до крестьянина и рабочего, учли все пути и звенья прохождения и удельный вес расходов по каждому звену.

До войны все расходы фабрики по производству ситца № 6 составляли 32,79%, остальное падало на хлопок, на торговый аппарат по заготовке хлопка и продаже ситца. Ныне эти расходы промышленности составляют 60,88%, т.-е. эта статья расходов увеличилась почти в два раза. Таким образом, удельный вес этого расхода среди всех остальных расходов изменился. Расходы по доставке хлопка в Москву на фабрику в червонном выражении почти равны довоенным. Между тем, когда берешь отдельные элементы расходов — заработную плату, уголь, транспорт и проч., — то видишь, что все они в реальных рублях равны довоенным, только лишь импортные машины повысились в цене. Откуда же такие расходы, такая высокая себестоимость? Это вопрос чрезвычайной важности. Вот почему вопрос о себестоимости, вопрос о реорганизации производства является сейчас центральным вопросом всей нашей хозяйственной политики. Вот почему мы должны будем

именно здесь напрячь все усилия к тому, чтобы добиться решительного снижения себестоимости.

Вы сегодня, вероятно, читали в «Правде» статью тов. Чубарова о топливе. Оказывается, что, когда топливо доходит до фабрики, оно обходится в 2—3 раза дороже стоимости его добычи. На этом вопросе мы должны сконцентрировать все наше внимание.

Дальнейшее снижение цен на промышленные товары целиком упирается в вопросы рационализации производства и торговли, в вопросы о снижении себестоимости. В ближайшее время будет рассмотрен план снижения цен на будущий год против нынешнего уровня. Решительная линия, взятая правительством и партией на снижение цен, будет и в дальнейшем твердо проводиться в жизнь.

Качество товаров.

Вы знаете, товарищи, что были большие жалобы, во многих случаях основательные, на то, что снижение цен сопровождается ухудшением качества товаров. В отношении текстиля это было совершенно верно, но ухудшение качества текстиля началось еще до снижения цен. Вы все знаете, что плотность текстильных материалов была уменьшена, шерсть смешивалась с хлопком. Относительно шерсти один товарищ остроумно сказал, что мы продаем не шерсть, а смесь акциза с прибылью, ибо там шерсти было меньше, чем всех остальных элементов.

Вот почему вопрос о повышении качества текстильных изделий остро встал перед нами. Мы с мая и июня

месяца вместе с ВСНХ, по решению Совета Труда и Обороны, стали на фабриках улучшать качество текстильных товаров, и если на рынке еще сейчас имеются ткани плохого качества (мне недавно сообщали, что на Урале имеются еще такие плохие ткани), то это — продукция прежнего времени. Ныне текстильные предприятия производят изделия улучшенного качества. Кроме того, с 1 октября мы вводим улучшенный и по качеству, и по плотности, и по ширине ассортимент текстильных тканей. Нужно сказать, что это улучшение качества потребует от нас увеличенного расхода хлопка на тот же метраж, что будет стоить не меньше 25—30 млн. руб. В этом году вместо 18.900 тыс. пудов хлопка мы должны будем потребить 21½ млн. пудов хлопка, а метраж останется почти тот же или увеличится всего на 4—5%. Таким образом, — я могу вас заверить, — рынок будет получать доброкачественные текстильные ткани как хлопчато-бумажные, так и шерстяные.

Что касается других промышленных товаров, то работа по определению и улучшению их качества еще не закончена. Перед нами еще очень много трудностей, на преодоление которых надо будет затратить много энергии.

Влияние «предвоенного» спроса.

Переходя к сельскохозяйственным товарам и продуктам питания, я должен сказать, что в настоящее время на рынке очень остро стоит вопрос с рядом недостающих товаров. За последнее время в деле снабжения рабочих районов продуктами питания мы имеем

ряд трудностей. Я должен сказать, что в процессе нашего развития не исключена возможность того, что в те или иные моменты отдельных групп товаров не будет хватать, т.-е. мы будем иметь диспропорцию между ростом спроса на данный вид товара и ростом производства этого товара. Путем хозяйственного маневрирования мы будем устранять эти диспропорции, но это будет нам удаваться не быстро.

Надо иметь еще в виду, что последние 3—4 месяца у нас было специфическое положение: кроме обычных рыночных факторов, мы имели воздействие еще одного фактора — «предвоенного» спроса. Лозунг партии «готовься к обороне» был понят многими таким образом, что не только страна в целом должна готовиться к обороне, но и каждый сам должен к ней готовиться.

(Тов. Козелев. — Самооборона!).

— Именно самооборона. Воспоминание о военном времени, когда не было многих товаров, заставило сейчас очень многих обратить свои денежные сбережения в товарные. Мы не имеем больших запасов товарных масс и поэтому столкнулись здесь с очень большими трудностями. Сейчас, правда, эти трудности нами уже пережиты, и положение значительно улучшилось.

С солью, которой у нас очень много и количество которой мы можем в случае необходимости сильно увеличить, у нас были очень большие затруднения: стояли громадные очереди, закупалось огромное количество соли. Конечно, нам очень быстро удалось урегулировать это дело, но усиленный спрос на соль показывает, что здесь имела место паника перед военной опасностью.

То же было и со спичками. Одно время у нас был запас в 800.000 ящиков спичек, которые лежали без движения и которых некуда было деть. Мы вынуждены были даже сократить спичечную промышленность. Сейчас же осталось всего 200.000 ящиков, а остальное распродано. Спичек, конечно, не стали сжигать больше, чем раньше, об'ясняется же это тем, что многие крестьяне стали покупать спички про запас.

Но особенно это отразилось на сахаре. Здесь у нас не было запасов для «предвоенного» спроса. Мы имели обычные запасы для обыкновенного, рыночного спроса и поэтому оказались в чрезвычайно затруднительном положении, которое сейчас, правда, уже изживается. В этом году мы будем иметь 83 млн. пудов сахара против 56 млн. прошлого года, т.-е. у нас будет на 27 млн. пудов больше. Правда, мы с'ели наши прошлогодние запасы в 13 млн. пудов, но увеличение производства поможет обзавестись новыми запасами. Во всяком случае, сахаром рынок будет насыщен полностью.

Снабжение населения продуктами питания.

Надо отметить трудное положение с подсолнечным маслом. Об'ясняется это низким урожаем подсолнуха: мы заготовили только 44 млн. пудов подсолнуха. В результате на рынке подсолнечного масла нехватало, и цены на него быстро росли. Новые заготовки идут очень хорошо. До 1 октября мы уже заготовили 18½ млн. пудов против 8 млн. пудов в прошлом году, при чем все это количество пошло в переработку, и новое подсолнечное масло уже поступает на рынок.

Примерно через месяц мы сможем бросить на рынок большие партии масла.

По нашим подсчетам, на одну душу населения в потребительских районах приходилось подсолнечного масла следующее количество: в 1925—26 г. в Ленинграде 3½ фунта на душу населения, а в Москве — 4½ фунта, в прошлом 1926—27 г. в Ленинграде приходилось только 3 фунта на душу населения, в Москве — 5½ фунтов. На будущий год мы намечаем 8 фунтов на душу населения для Москвы и 6 фунтов для Ленинграда.

Зимой, начиная с осени, наблюдались затруднения в снабжении яйцами и коровьим маслом. У нас не было запасов, а осенью яйца не заготовляются, масло тоже не делают, и мы ничем не могли помочь потребителю. Теперь о недостатке яиц и коровьего масла я уже не слышал, и мы, чтобы не иметь затруднений осенью и зимой, запасли около 800 вагонов яиц и до 400 тыс. пудов коровьего масла, так что в этой области мы затруднений не предвидим.

Я думаю, что вообще в будущем году положение в отношении снабжения этими продуктами будет более благополучно, чем было в прошлом году.

В чем основная причина нехватки.

Что касается промтоваров, то в отношении снабжения некоторыми из них особенных улучшений против прошлого года ожидать не приходится: это касается мануфактуры, кожизделий и ряда других товаров, потому что спрос на них очень растет. В частности, остро стоит вопрос о снабжении населения суконными

тканями. Мы снабжаем ими не полностью и снабжаем, главным образом, швейную промышленность, которая выпускает готовое платье, так что нехватка в этом отношении значительная. Наша задача—удовлетворять рабочие районы этими товарами более планомерно.

Необходимо также совместно с союзом совторгслужащих поставить вопрос об изменении практики кооперативной работы, ибо рабочие жалуются на то, что в половине шестого покупателям закрывается доступ в магазины, и рабочие, работающие до 5 часов, лишены возможности что-нибудь купить. Кроме того, так как и утром и вечером работает одинаковое количество приказчиков, то по утрам они бездействуют, а по вечерам не могут справиться с работой. Надо упорядочить это.

В чем же основная причина нехваток? Если бы это об'яснялось тем, что наша промышленность не растет, это было бы угрожающее явление. Однако, рост нашей промышленности обгоняет рост промышленности в любой стране за любой год. В 1924—25 и 1923—24 г.г. у нас не только не было нехватки товаров, но был кризис сбыта — некому было покупать эти товары, и оппозиция построила специальную «теорию» кризисов в советской экономике. Как это случилось, что в 1923—24 г. у нас было вдоволь мануфактуры, а сейчас ее нехватает? В 1923—24 г. за год было выпущено 835 млн. метров хлопчато-бумажной ткани, и был избыток ее, некому было покупать, а в 1924—25 г. мы имеем 1.490 млн., в 1926—27 г. — 2.238 млн. и на будущий год намечено 2.502 млн. метров, и все же тканей нехватает. Об'ясняется это тем, что рост спроса населения

обгоняет рост производства. Это вызвано благоприятным ходом нашего развития. Затруднения с недостающими товарами — показатель нашего роста. Вот почему мы не должны пугаться того, что не по всем товарам спрос будет покрываться в каждый отдельный момент.

Сейчас вместо ситцевых тканей требуют более дорогих, костюмных тканей. Этим и об'ясняется повышение спроса. Раньше, за плохую овсяную муку и то спасибо сказали бы, — ныне сеянная ржаная не удовлетворяет: требуют пшеничной муки. Раньше жировых веществ употребляли чрезвычайно мало, рабочий по своему бюджету не мог употреблять их в нужном количестве, — ныне потребление жиров, так же как и мяса, увеличилось. По данным о железнодорожных перевозках в 1913 г. в Москву завезено было 370.000 пуд. масла, а в 1925—26 г.—922.000 пуд.,—увеличение более чем вдвое; в Одессу в 1913 г. завезено было 68.000 пуд. масла и 126.000 пуд. в 1925—26 г., в Харькове в 1913 г. было завезено 67.000 пуд., в 1925—26 г.—111.000 пуд. Яиц в Москву было завезено в 1913 г. 1.380 вагонов, в 1925—26 г. — 2.235 вагонов. Как видите, по сравнению с довоенным временем мы имеем увеличение, при чем надо заметить, что некоторые «души» до войны об'едались, а многие голодали (я имею в виду рабочих). Ныне этих об'едающихся стало меньше, а рабочие больше потребляют продуктов.

В центре внимания — снабжение продуктами питания.

Прошлогодние трудности заключались в диспропорции между производством продуктов и ростом потре-

бления в городах. Теперь мы с этим начинаем справляться. Надо помнить, что масло, яйца, мясо, овощи — важнейшие продукты. Вопрос этот поставлен в центре внимания рабочей кооперации и профсоюзов для того, чтобы обеспечить планомерное снабжение рынка этими товарами.

Снижение цен по этим товарам происходило не так интенсивно, как на промтовары, при чем оно произведено не по всем продуктам одинаково: цены на одни товары снизились больше, на другие — меньше. Надо принять во внимание, что скоропортящиеся продукты питания имеют при заготовках различные цены, например, яйца летом и весной дешевле, осенью дороже, а зимой еще дороже, потому что хранение стоит денег. Поэтому известные колебания в ценах на эти товары вполне законны. В 1925—26 г. колебания в ценах на мясо доходили до 100%, а в прошлом году мы добились, чтобы эти колебания не превышали 37%.

В дальнейшем мы можем взять линию на уменьшение сезонных колебаний, чтобы рыночные цены не подвергались большим и резким изменениям.

Основной недостаток в области продуктов питания заключается в том, что качество этих товаров серьезно не улучшается, и мало надежды на то, что в ближайшее время оно улучшится. Здесь мы сталкиваемся с необходимостью сделать капитальные денежные вложения на устройство холодильников, базисных пунктов, магазинов, на их специальное оборудование и т. п. Однако, мы не можем обещать быстрого коренного улучшения в этом деле без переоборудования нашего хозяйства.

Остро и злободневно встал сейчас вопрос об овощах, ибо рабочая кооперация в этой области отстала; напр., в Москве МСПО охватил только 18% овощного рынка; в Ленинграде в этом отношении положение лучше — там 37%. Ныне Цербсекция и Центросоюз взялись за это дело, и наша задача — помочь кооперации в снабжении рабочих всеми продуктами питания, в особенности овощами.

У нас еще очень велики накладные расходы при заготовках. Так, расходы на ящик яиц достигают у нас 30 руб., а в довоенное время расход этот равнялся 10 руб. Конечно, при таких условиях убыток совершенно естественен и законен. В этом году мы довели этот расход до 15—16%, т.-е. в два раза снизили против прошлого года. Это — громадный успех. Почти во всех областях наши накладные расходы еще чрезвычайно велики, и с этим мы должны бороться.

Перебои в снабжении хлебом.

В последние месяцы в ряде районов чувствовались перебои в снабжении хлебом. Это вызвано как явлениями специфического порядка, о которых я уже говорил, так и тем, что наши хлебные ресурсы к концу прошлогодней кампании сильно сократились, и мы только теперь начинаем заполнять опустевшие каналы хлеботоргового аппарата.

За прошлый хлебный год мы израсходовали пшеницы на 44 млн. пудов больше, чем было предположено по плану. Расход увеличился, приход уменьшился, и имевшиеся у нас к январю 140 млн. пуд. запаса быстро

тают. Сейчас (до 1 октября) заготовлено 170 млн. пудов, но 70% заготовленной новой пшеницы лежит на Украине. В прошлом году было легче маневрировать. Мы перебрасывали хлеб в нескольких районах. В этом году трудность состоит в том, что нужно перемолоть все заготовленное зерно и в виде муки перебросить в потребительские районы. Мы сильно увеличили задания мельничной промышленности, выдали ей 23 млн. рублей вместо 19 млн. прошлогодних, но основная трудность заключается в переброске зерна в большой массе с Украины на поволжские мельницы, чтобы затем муку перебросить в Москву: это вызывает большие расходы по транспорту. Все-таки мы украинское зерно перебросили в Самару и оттуда повезем муку в Москву.

Отсутствие запасов заставило нас произвести целый ряд, на первый взгляд, вредных, ненужных и дорогих перевозок хлеба. Так, чтобы обеспечить хлопковые заготовки, мы вынуждены были дать Средней Азии хлеб с Украины. Экономически это совершенно нерационально, но если в Оренбурге хлеба нет, в Поволжье тоже нет запаса, на Сев. Кавказе его маловато, то приходится везти хлеб с Украины. Иного выхода нет. В прошлом году 400.000 пуд. хлеба из-под Одессы мы дали Уралу; хлеб сибирского урожая подошел в ноябре, а в октябре уральским рабочим нечем было жить. Не имея достаточных запасов, приходится проделывать такие нецелесообразные вещи. Сейчас мы эти запасы делаем.

Из-за нехватки пшеницы мы были вынуждены прекратить экспорт ее за границу. Это — болезненная

вещь. Экспортируя пшеницу, мы ввозили хлопок и шерсть, сырье и оборудование для нашей промышленности. Однако, мы принуждены были итти на прекращение экспорта, чтобы обеспечить полностью внутренний рынок.

Почему нехватает муки?

Мы считаем, что в октябре на рынке уже наступит значительное успокоение. Основные потребительские районы мы сможем снабдить мукой настолько, чтобы преодолеть те затруднения, которые сегодня еще имеются. В чем же трудности? За печеным хлебом нигде очередей нет. Ржаного хлеба вдоволь. Пшеничной муки низких сортов также достаточно. Но все хотят пшеничной муки первого сорта, в которой ощущается нехватка.

Я вам оглашу интересные данные по спросу населения на муку. Возьму два совершенно различных города — Москву и Кострому. В Москве с 1909 по 1913 г. спрос на пшеницу в среднем достигал 48%, на рожь — 52%, в 1926—27 г. в Москве спрос на пшеницу равнялся 70% вместо 48%, на рожь — 30%. В Костроме до войны спрос на пшеницу достигал 52%, на рожь—48%; в 1926—27 г. на пшеницу—81%, на рожь—19%. Вот какое коренное изменение спроса мы имеем. Между тем в сельском хозяйстве такого коренного изменения еще не произошло. Вот почему нужно принять меры, которые искусственно могли бы усилить потребление ржи: примешивание ржаной муки к пшеничной, введение трех сортов помола муки вместо

четырех. У нас было предложение, которое я пока отверг, о том, чтобы выпускать один сорт муки. Это применяется в ряде стран: в Бельгии, Франции, Италии, при чем закон запрещает производить больше сортов муки. У нас было четыре сорта, при чем громадная часть отрубей от пшеницы у нас пропадает. Для того, чтобы дать Москве 2.000.000 пудов пшеничной муки, надо израсходовать 4 млн. пудов пшеничного зерна. Мы пока перешли на украинский стандарт: вместо четырех сортов—три.

Усиленное потребление пшеничного хлеба об'ясняется тем, что мы поддерживали очень низкие цены на ржаной хлеб. Кооперация имела на этом убытки, а на пшеничном хлебе — прибыль и искусственно уменьшала выпечку ржаного хлеба, выпуская к тому же хлеб плохого качества.

Мы провели мероприятия по улучшению качества печеного ржаного хлеба. Для того, чтобы обеспечить цены, выгодные для населения, мы имеем в виду перейти в ближайшее время, пока что в виде опыта, на установление таксы на печеный хлеб. В Москву и Ленинград в ближайшее время увеличится подвоз муки, так что весь вопрос упирается в отсутствие механизированных хлебных заводов. В Ленинграде хвостов до сих пор не было; это об'ясняется большой организованностью ленинградских рабочих и ленинградской кооперации. Там 80% всего хлеба выпекают механизированные заводы. В Москве значительную часть выпекают частники, а то, что имеет МСПС, это — кустарные пекарни плохого качества. Постройка хлебного завода здесь имеет

большое значение. Мы составили программу постройки хлебных заводов, и я думаю, что президиум ВЦСПС, ознакомившись с ней, поддержит это начинание. Хлебные заводы дадут нам возможность борьбы с частником и мелкими кустарями. Надо сказать, что и муку у нас покупают про запас. Если покупают про запас спички или мануфактуру, то это еще ничего: эти товары не подвергаются быстрой порче. С мучными же запасами дело обстоит несколько иначе: хлеб в значительной степени может испортиться. И все же некоторые не пугаются этой перспективы: они-де будут свиней кормить этим хлебом. Мы считаем, что миллионов 15 пудов хлеба пропадает таким образом зря. В связи с этим, решено, что кооперация будет покупать привозимый обратно хлеб со скидкой в 20%.

Что выиграло население от снижения цен.

Правильно проводимая нами политика цен является громадным стимулом к улучшению нашего хозяйственного положения. Население выиграло от снижения цен во втором квартале этого года 18 млн., в третьем квартале—126 млн., в четвертом квартале—211 млн. руб. В общем за последнее время все население в целом от снижения розничных цен выиграло 356,7 миллионов рублей. Иными словами, население на эту сумму могло увеличить свой спрос на другие товары, которые ему более необходимы. Если считать, что примерно половина полученной населением экономии приходится на город, то получится, что рабочие с'экономили на снижении цен 178 с лишним млн. руб. Это — данные ЦСУ.

Если взять данные по бюджетному индексу с другим составом товаров, то экономия населения на снижении цен получится в 314 млн. руб.

Если мы возьмем отдельно с.-х. товары, то увидим, что во втором квартале рабочие переплатили против прошлого года 29 млн. руб., в третьем квартале они выиграли 11 млн. руб. и в четвертом—14 млн. руб.

Рост реальной зарплаты.

Рост реальной заработной платы определяется следующими факторами: увеличением ставок и числа рабочих дней, уменьшением прогулов и снижением цен на товары.

Осенью 1925 г. у нас был низкий уровень реальной зарплаты. В 1926 г. мы имеем дальнейшее падение, и в мае 1926 г. средняя зарплата составляла 26 руб. против 30 руб. в сентябре 1925 г. — уменьшение на целых 4 руб. Это обстоятельство заставило пленум ЦК нашей партии и ВЦСПС поставить вопрос об удержании и сохранении реальной зарплаты. Именно с этого момента задача снижения цен была поставлена в качестве государственной задачи.

В дальнейшем мы имеем систематическое повышение реальной заработной платы. Если в январе было некоторое снижение против декабрьского уровня, то в дальнейшем реальная заработная плата все время росла. На 1 июля этого года, по самым осторожным подсчетам, мы имеем 34 руб. 20 коп. средней реальной зарплаты против 30 руб. 83 коп. реальной зарплаты в 1925 году и против 26 руб. в мае 1926 г.

Сумерки оппозиции.

Оппозиция усиленно критикует деятельность нашей партии. Особенно этим занимается так называемая «об'единенная» оппозиция. Когда нынешняя оппозиция была вместе с нами, мы имели еще очень низкий уровень реальной заработной платы, но тогда оппозиция нас не критиковала. Тогда не было никаких разговоров о термидорианстве, о забвении рабочих интересов и т. д. А сейчас, когда зарплата—и номинальная и реальная—стала повышаться, когда никаких опасений дальнейшего ухудшения у нас уже нет, сейчас почему-то начались разговоры о зажиме рабочих, о сумерках и т. д. Но почему же раньше не было сумерек? Почему эти сумерки оказались теперь? Весь вопрос в том, для кого какие сумерки. Сумерки для оппозиции — это верно.

Под контролем рабочих масс.

Несмотря на все недостатки, которые у нас имеются и с которыми мы должны и будем бороться, мы можем считать общие экономические и политические перспективы положительными и продолжать взятую нами линию и в дальнейшем.

Никакой советский аппарат, как бы он хорошо ни работал, не смог бы за столь короткое время проделать всю эту громадную работу, связанную со снижением цен без того, чтобы вся рабочая масса, все активные члены кооперации и вся партия в целом всеми силами не взялись за разрешение этой проблемы. Я прямо заявляю, что не будь этого, мы бы и половины задачи не выполнили. Значение этой кампании заключается в том, что

мы впервые по-настоящему привлекли десятки тысяч рабочих к контролю над торговым аппаратом. Мы добились установления рабочего контроля над торговым оборотом. Это — величайшее достижение. Тысячи рабочих уже разбираются в этих вопросах и наблюдают за работой магазинов. Рабочие массы стоят на-страже снижения цен. Существовало опасение, как бы по миновании кампании цены снова не пошли на повышение; сейчас это невозможно, так как тысячи глаз наблюдают теперь за работой. В дальнейшем мы должны еще больше вовлекать рабочих в дело рабочего контроля. При каждом кооперативном магазине необходимо создать лавочную комиссию; это — школа, и мы должны ею пользоваться. Десятки тысяч рабочих должны быть вовлечены в руководство торговым аппаратом, ибо от этого зависит поднятие уровня рабочих масс и их обслуживания, а, во-вторых, в этой школе рабочие подготовятся к руководству хозяйством страны.

Это очень важно, потому что, если в нашей стране есть опасность проявления вырожденческих тенденций и сворачивания нашего хозяйства на рельсы буржуазного развития, то эти тенденции будут проявляться в отрыве хозорганов от масс. Но привлечение масс к этому делу является полной гарантией того, что наши хозорганы будут все время итти по пути к социалистическому строительству. Без контроля рабочих мы встретили бы здесь величайшие опасности. Вот почему мы должны всемерно усилить организованное участие рабочих масс в контроле над всеми звеньями нашего хозяйства и в руководстве им.

Комиссия по рабочему снабжению.

По инициативе ВЦСПС, которую я целиком приветствую, при Наркомторге СССР организована специальная комиссия по рабочему снабжению. Эта комиссия имеет колоссальное значение. В нее входят рабочие организации, которые приносят с собой весь свой опыт, и это облегчает нашу работу.

Создание специальной комиссии при Наркомторге с участием профессионалистов обозначает, что наш госаппарат не является изолированным аппаратом. Мы считаем, что таким образом сделаем большое дело, приблизим общественные рабочие организации к хозяйственной государственной организации, избежим ошибок в деле руководства рынком, улучшим снабжение рабочего класса и улучшим работу наших хозорганов и наркомата.

На первом заседании комиссии уже была намечена большая программа работ на ближайшее время, и я думаю, пленум ВЦСПС нас поддержит в том, чтобы мы пошли по пути совместного обсуждения важнейших вопросов, чтобы избегнуть тех затруднений, которые возможны на пути строительства социалистического общества. Торговый аппарат, который мы строим сейчас, есть прообраз социалистического аппарата распределения, и рабочая масса должна принимать участие в этом деле. Я думаю, что профсоюзы, оказавшие нам большую помощь, еще больше помогут нам в повседневной работе и в привлечении масс к активному контролю над хозорганизациями. *(Аплодисменты).*

Потребительская кооперация и снижение цен.

Товарищи, в моем докладе я остановлюсь на результатах снижения цен в потребкооперации, на факторах, которые задерживали и задерживают полное проведение снижения цен в желательных размерах, на тех моментах, которые необходимы для закрепления достигнутых результатов и на перспективах дальнейшего снижения цен.

Снижение цен до 1 января 1927 г.

Когда мы подходим к оценке работы по снижению цен, проделанной потребкооперацией в последнюю кампанию — по директиве, данной партией и правительством в феврале 1927 г., нам не следует упускать из виду и то снижение, которое потребкооперация провела до 1 января 1927 г. Напомню вам слова из доклада тов. Микояна, сказанные на февральском пленуме ЦК ВКП (б), о том, что потребкооперация снизила реально цены на 3%, в среднем, по системе и, кроме того, «переварила», не переложив на потребителя, не зависевший от нее рост цен и накладных расходов примерно также в 3%. Дело в том, что в период первой кампании по сижению цен наблюдались известное повышение цен в промышленности по некоторым товарам, рост транспортных тарифов, арендной платы и т. д.

Таким образом, мы уже имели в среднем по всей системе на 1 января 1927 г. — против 1 мая 1926 г. —

примерно 6% фактического снижения за счет потребкооперации: 3%—реально переданных потребителю, и 3% — проведенных системой, но не дошедших до потребителя вследствие повышения независящих факторов ценообразования, взятого системой на себя.

Снижение цен в 1927 г.

Значительно большие результаты дала та работа по снижению цен, которую потребительская система проводила после 1 января 1927 г.

За время с 1 января по 1 сентября 1927 г. мы имеем по районным союзам снижение цен: по промтоварам— на 8,6% и по сельскохозяйственным товарам — на 7,2%.

За то же время по городской и рабочей кооперации мы имеем снижение цен: по промышленным товарам — на 10,3%, а по сельскохозяйственным товарам — на 2,8%.

По сельской сети потребкооперации мы имеем снижение: по промышленным товарам — на 10,3% и по сельскохозяйственным товарам — на 7,7%.

Если учесть и то снижение, которое имело место еще до 1 января 1927 г., то в общем снижены цены с 1 мая 1926 г. по 1 сентября 1927 г. по рабочей кооперации примерно на 11,3% — по промтоварам и на 6,2% — по сельскохозяйственным товарам; по сельпо: по промышленным товарам — на 10,7%, а по сельскохозяйственным товарам — на 11,9%.

Результаты по снижению цен в высших союзных кооперативных организациях могут быть характеризованы снижением наценок; так, по областным союзам

наценки с 4,3% в 1925 — 26 г. снизились до 2,5% в 1926—27 г.

По Церабсекции мы имеем снижение наценок с 0,73% в первом полугодии 1926—27 г. до 0,45 в третьем квартале 1926—27 г.; по Транпосекции—с 1% до 0,52%.

Наконец, по Центросоюзу имеем мы снижение наценок с 5,9% в 1925—26 г. до 3,6% в первом полугодии 1926—27 г., в третьем квартале наценка на товары, проводимая Центросоюзом, выражается в 1,38%.

В какой мере отражается снижение цен, проводимое потребкооперацией, в индексе бюджетного набора? Нужно учесть, что этот индекс состоит из части набора, закупаемого в кооперации и госторговле, и из части набора, закупаемого у частника. Если взять индекс, исчисленный исключительно по кооперативным ценам, то мы получим реальное повышение зарплаты в 11,8%. Я еще вернусь к этому вопросу и попытаюсь об'яснить, почему фактическое повышение зарплаты ниже того процента, на который понизились цены в кооперации.

Снижение цен на сельскохозяйственные продукты.

Таким образом, если взять данные по потребкооперации, то следует констатировать, что кооперация хотя и с некоторым опозданием, но все же директиву о снижении цен выполнила полностью. Основной минус этой кампании заключается в том, что недостаточно снижены цены на сельскохозяйственные продукты. Как об этом уже говорил тов. Микоян, непосредственно в

директиву снижение цен на сельскохозяйственные продукты не входило; однако, уровень цен на эту часть бюджета для нас не менее важен, чем цены на промтовары. Поэтому надо отметить то обстоятельство, что в потребительской кооперации, наряду с государственной торговлей, все же достигнуты некоторые результаты по снижению уровня цен на сельскохозяйственные продукты. Наблюдая движение цен в рабочей кооперации с 1 января по 1 сентября 1927 г., мы видим, в целом по всем сельскохозяйственным продуктам, снижение на 2,8%. Это—в то время, когда себестоимость ряда сельскохозяйственных продуктов возросла вследствие роста заготовительных цен; так, например, заготовительные цены на мясо повысились с 1 января по 1 сентября на 11%, на лук — на 13%, на свеклу — на 30%.

Интересна политика цен кооперации при росте рыночных заготовительных цен на сельскохозяйственные товары. В виду роста заготовительных цен на сельскохозяйственные товары, кооперация, для того, чтобы предотвратить повышение цен для потребителя, пошла на значительные убытки, не повышая отпускных розничных цен, и в ряде случаев торговала (например, по мясу) в убыток. Таким образом, несмотря на то, что по мясу, луку и свекле цены поднялись, кооперация повысила розничные цены по ним только на 0,18%, переложив на себя всю тяжесть повышения заготовительных цен по ряду сельскохозяйственных продуктов.

Какова разница в ценах сельскохозяйственных товаров между кооперацией и частником? В этом

отношении мы имеем следующие данные: хлеб дороже у частника примерно на 27%, овощи — на 41%, мясо — на 12%.

Снижение наценок и расходов.

За счет чего достигнуто кооперацией имеющее место снижение цен? Она достигла этих результатов, главным образом, снижением наценок, а также и некоторым снижением расходов. Тов. Микоян отмечал уже, вследствие каких причин тормозилось снижение расходов: в значительной степени возросли расходы *независимые*,—такие расходы, как налоги, проценты на заемный капитал и др. Рабочая кооперация произвела снижение расходов *зависимых*, если считать с 1 октября 1926 г. по 1 июля 1927 г., в размере 1,14% к обороту. Но фактическое снижение *всех* ее расходов выразилось лишь в 0,39% — потому, что на 0,75% повысились расходы независимые.

Сопоставим средние наценки, которые имеются в нашей кооперации, со средними наценками, которые имела довоенная кооперация в России, и со средними наценками, которые имеет сейчас западно-европейская кооперация. В общем, если взять наценки (я могу привести средние по 92 кооперативам ЦРК, учитываемым Церабсекцией), то мы имели на 1 января 1927 г. среднюю наценку 12,48%, на 1 июля 1927 г. — 9,90%. Если взять рабочие кооперативы довоенного времени с оборотом свыше 1 миллиона рублей в год, то они имели наценки в 13,1% (в 1913 г. — средняя наценка), т.-е. мы имеем наценку *ниже* на 3% к обороту.

Нужно учесть и то обстоятельство, что структура расходов у довоенной кооперации была другая, чем структура расходов, которую мы имеем сейчас в части расходов независимых. Сейчас независимые расходы занимают в общей статье торговых расходов не менее 35—40%; независимые расходы в третьем квартале 1926—27 хоз. года составляют 4,2% к обороту, а расходы зависимые—5,6%. Таким образом, независимые статьи расходов составляют свыше 40% общей суммы расходов, в то время как в довоенной кооперации налоги и проценты на займы, т.-е. расходы независимые, составляли примерно 5% к общей сумме расходов; это составляет к обороту около ½%,—вместо 4,2% к обороту, которые мы имеем сейчас.

Если взять заграничные общества, обслуживающие население крупных городов, то их расходы выше, чем у нашей кооперации. Так, у Лидского Общества (Англия) расходы составляют 16,45% к обороту, у Берлинского Общества — 21,36%, у Базельского Общества — 20,16%, у Роттердамского Общества — 19,24%. Правда, есть общества с более низкими расходами, как, например, Стокгольмское — 12,4%, но ниже этой цифры ни у одного крупного городского заграничного общества расходы не снижаются, в то время когда у нас в рабочей кооперации расходы в третьем квартале 1926—27 хозяйственного года составляют 9,3%. Надо учесть, что расходы заграничных кооперативов на оплату процентов по займам составляют совершенно ничтожную часть расходов (они, как правило, работают на собственные средства), да и налоги у них

невысокие; в общем независимые расходы у них составляют менее 1% к обороту против 4,24% у нас. Если учесть эту разницу в уровне независимой части расходов у заграничной и у советской кооперации, то разрыв между общим уровнем всех расходов у нас и за границей будет еще более разителен.

Издержки обращения у нас и за границей.

Издержки всего товарного обращения, поскольку мы говорим об обобществленном секторе торговли, при том уровне расходов и наценок, который мы сейчас имеем, у нас более или менее нормальны. Это не означает, что у нас *везде* нормально; это не значит, что у нас все кооперативы имеют правильные расходы; это не значит, что негде с'экономить, негде срезать расходы. Но в общем и целом издержки обращения у нас более или менее нормальны. Издержки обращения, — если считать от фабрики до потребителя, — достигают 19,1% по всей системе потребительской кооперации, включая издержки всех звеньев, расходы по железнодорожному транспортированию, на уплату налогов и т. д.

Если сравнить издержки обращения нашей кооперации с издержками в частно-капиталистических торговых предприятиях Западной Европы, то разница получится колоссальная. Достаточно сказать, что, например, в Германии, по исчислениям известного экономиста проф. Хирша, из каждых ста марок, которые потребитель тратит на текстильный товар, примерно 40 марок он отдает оптовому и розничному посреднику. Получается, таким образом, что на 60 единиц произ-

водственной стоимости текстиля торговля в Германии накладывает еще 40. Не менее высоки издержки обращения в Америке. В Америке считают, что торговый посредник, в опте и в рознице, набавляет на товар еще столько же, сколько он стоит в производстве; это считается обычным, нормальным.

Снижение цен промышленностью.

Одной из отличительных черт снижения цен во втором квартале 1926 — 27 г., начиная с 1 января 1927 г., является то, что во второй кампании мы имеем вовлечение в дело снижения цен всех ценообразующих факторов. Были вовлечены банки, которые в некоторых случаях снизили процентные ставки от 3 до 6 пунктов; но самое главное, конечно, то, что в дело снижения цен активно была вовлечена промышленность.

По индексу ВСНХ, промышленность снизила свои оптово-отпускные цены, считая с 1 января по 1 августа 1927 г., на 8,2%. Естественно возникает вопрос: если промышленность снизила цены на 8,2%, то почему же потребительская кооперация снизила цены на промтовары за тот же период лишь на 10%? Эта цифра ВСНХ — 8,2% — вызывает много недоуменных вопросов; очень часто не отдают себе ясного отчета в действительном положении дела. Я далек от того, чтобы оспаривать цифры ВСНХ; вероятно, они правильны, и причины, почему при снижении индекса ВСНХ на 8,2% снижение цен в рабочей кооперации выразилось лишь в 10%, зависят от совершенно иных обстоятельств.

Некоторые товары, по которым получилось снижение по индексу ВСНХ на 8,2%, полностью не вошли ни в кооперативный, ни в бюджетный индексы; те же из них, которые вошли, представлены там не в таком соотношении, в каком они находятся в индексе ВСНХ.

Надо учесть и то, что промышленность свое первое снижение,—я не говорю о снижении цен на текстильные изделия в июле,—провела, главным образом, по неходовым и малоходовым товарам. Эта установка была проведена с целью продвинуть малоходовые и неходовые товары, с целью повысить спрос на малоходовые сорта и товары. Но, как бы то ни было, в кооперативном наборе, как и в бюджетном наборе, как раз малоходовые или неходовые товары находят меньшее отражение; в наш набор включаются наиболее ходовые, важные для потребителя сорта или товары.

Промышленность проводила снижение цен вплоть до августа, а между тем цены, сниженные во второй половине июля или в конце июля, могли получить свое отражение в рознице гораздо позже, чем на 1 августа или 1 сентября, — нужен срок, пока товары, на которые промышленность снизила цены, дойдут до низовки; этот разрыв во времени мы определяем в 1½—2 месяца.

Надо сказать, что 8,2% снижения цен дала только централизованная крупная промышленность; снижение по местной промышленности, а также по кустарной промышленности было гораздо меньшим.

Если мы возьмем товары, по которым промышленность снизила цены на 8,2% к 1 августу 1927 года, и

высчитаем стоимость этих товаров по удельному весу их в кооперативном наборе, то мы получим, что промышленность по товарам, взятым в удельном весе по кооперативному набору, дала в целом снижение всего на 4,2% против уровня 1 января 1927 г.

Таким же образом по этому же расчету получается, что на 1 июля 1927 г., против 1 января, снижение цен в рознице ЦРК составило на промтовары 7,9%, из которых промышленность дала 2,8% и кооперация — 5,1%. На 1 сентября все снижение цен составляет в ЦРК по промтоварам 10,3%, при чем, по приблизительному подсчету, на долю промышленности приходится 4,15% и на долю товаропроводящего аппарата — 6,15%.

Сближение оптово-розничных ножниц.

При рассмотрении вопроса о снижении розничных цен нас всегда интересует вопрос о соотношении оптово-розничных ножниц, ибо это соотношение выявляет, в какой степени уровень конечных цен зависит от торгового аппарата. Если взять цены ЦРК, то на 1 января 1927 г. разрыв между индексом ВСНХ и ценами потребкооперации составляет 20,6%, т.-е. если отпускные промышленные цены принимать за 100, то цены ЦРК равны 120,6%; на 1 июля 1927 г. разрыв составляет 15%, т.-е. цены ЦРК к ценам трестов, взятым за 100, равны 115%. Из этого мы видим, что сокращение раствора ножниц в рабочей кооперации составит 5,6% (к ценам трестов). В сельском секторе данные на 1 января и на 1 июля составляют 130,9% и 125%, т.-е. сокращение раствора ножниц составит 5,9%.

Цены в кооперативной и в частной торговле.

Одной из отличительных черт состояния цен за последний период является то, что раствор ножниц между ценами частника и ценами кооперации увеличился. Если по индексу цен всех товаров разница между ценами частника и кооперативными ценами на 1 января 1927 г. составляла 14,2%, то на 1 сентября она составила уже 21,7%, т.-е. разница в уровне цен еще более увеличилась. Если мы обратимся к индексу промышленных цен, то увидим, что на 1 января разрыв варажался в 19%, а на 1 сентября — в 21,57%, т.-е. у частника более высокие цены, и он значительно отстает в деле снижения цен по сравнению с кооперацией. Если взять индекс по сельскохозяйственным товарам, то на 1 января разрыв составляет 8,51%, а на 1 сентября—22,3%. Другими словами, мы имеем колоссальный рост разрыва между ценами кооперативными и ценами частника по сельскохозяйственным продуктам. Этими данными я еще воспользуюсь, когда буду говорить о зависимости реального уровня зарплаты от удельного веса отдельных категорий торговли в снабжении рабочего-потребителя.

Препятствия в снижении цен.

Какие факторы мешали, а в значительной степени мешают и сейчас закреплению достигнутых результатов и дальнейшему снижению цен? Я уже говорил о росте независимых расходов. Если взять арендные ставки на торговые помещения, то мы увидим, что, несмотря на постановление СТО, накануне октября — момента перезаключения арендных договоров — некоторые

советы выносят постановления о повышении арендных ставок на магазины и склады.

Затем надо отметить вопрос о гербовом сборе. Техника уплаты этого сбора и техника проверки были чрезвычайно сложны и канительны. Мы подняли перед соответствующими инстанциями вопрос об изменении этой техники. В результате принят закон, по которому сборы со сделок будут взиматься не при заключении каждой сделки и не по каждому отдельному счету, а в конце года или полугода — в виде налога с обращения ценностей. Однако, в результате этого как-будто бы облегчения для нас, *торгово-организационные расходы* ЦРК увеличиваются на 0,17%, а расходы райсоюзов — на 0,23%: дело в том, что прежде гербовый сбор включался в расходы накладные, учитываемые особо, — сейчас он должен, в части нового налога на обращение ценностей, включаться в торгово-организационные расходы.

РКИ поставила вопрос о том, что в Москве имеется слишком много представительств местных союзов и что надо эти представительства слить. Мы пошли на это, но Наркомфин заявил нам, что пока были представительства отдельных союзов он рассматривал их как части соответствующих союзов, а сейчас об'единенные представительства он рассматривает как своего рода самостоятельные комиссионные конторы и поэтому требует выборки других патентов и других торговых прав. В результате, расходы увеличились—хотя и незначительно, но показателен самый факт возрастания наших расходов как последствие подобного мероприятия;

при той небольшой норме расходов, которая установлена для представительств (0,1%), всякое увеличение расходов очень чувствительно.

Что мешает дальнейшему снижению цен? То, что кооперация не в достаточной степени загружена дефицитными и недостающими товарами. Надо кооперацию нагрузить этими товарами в большей мере. Но это не всегда удается, и я приведу характерный пример с суконами. Одним из наиболее дефицитных товаров по текстилю является тонкое сукно. Перезаключая договор с ВТС, мы поставили вопрос об увеличении отпуска тонкого сукна кооперации. Но ВТС не может дать большего количества сукна, потому что отпускает его пошивочной промышленности; кооперации предлагается договориться с последней и получить от нее готовые изделия. Было бы не плохо, если бы рабочая кооперация вместо метрового товара могла продавать готовые изделия; но когда мы стали вести переговоры с пошивочной промышленностью о закупке ее продукции, то оказалось, что два наиболее крупных треста — Ленинградский и Московский (Ленинградодежда и Москвошвей) — из всего выпуска товара за первый квартал 1927—28 г. в 20 мил. руб. — на 13 мил., или 65%, продали Мосторгу и Гуму. Как при таких условиях увеличить нагрузку кооперации дефицитными товарами? Таких примеров можно было бы привести очень много. Затем одним из препятствий к дальнейшему снижению цен является то, что местная промышленность не доснизила цены и значительно отстает от центральных трестов и синдикатов.

Необходимо остановиться на тех технических недостатках в аппарате кооперации, которые мешали нормальному проведению кампании по снижению цен: мы еще очень часто встречаемся как с недостатками, зависящими от руководящих органов кооперативов, так и с недочетами в работе технического персонала, который, подчас недовешивая и недодавая, тем самым мешал правильному проведению снижения цен.

Рентабельность работы.

Одним из факторов, тормозящих дело дальнейшего снижения цен, является та убыточность работы ряда кооперативных организаций, о которой говорил тов. Микоян, и те опасности, которые из этого вытекают для дальнейшего нормального развития нашей системы.

Сравнение данных о прибылях за 1925—26 хозяйственный год и 1926—27 хозяйственный год по рабочей кооперации показывает, что если в первом квартале 1925—26 г. рабочая кооперация имела общую прибыль в 17,9 мил. руб. и во втором квартале — 25,5 мил. руб., то в первом квартале 1926—27 г. мы имеем уже по рабочей кооперации 10,2 мил. руб. прибыли, а во втором квартале имеется убыток в размере около 5 мил. р.

Тов. Микоян прав, говоря, что сопоставление расходов с наценками не приводит к выводу об убыточности работы низовых потребительских обществ; но по балансам выявляется наличие убыточности, потому что товары переоценивались, потому что мы имели, начиная с мая и до сегодняшнего дня, беспрерывную переоценку товаров в результате снижения оптово-отпускных цен.

Это отразилось на балансах, это создало значительные убытки для нашей кооперации. По рабочей кооперации прибыль в процентах к обороту за прошлый 1925—26 хозяйственный год выразилась в 2,9%, а за первый квартал 1926—27 г. — 1,5%, за второй квартал, как я уже отметил, балансы показывают убыток в размере 0,7% к обороту. По всей системе потребительской кооперации прибыль в процентах к обороту составила за 1925—26 хозяйственный год 2,2%, а за 1926—27 хозяйственный год: в первом квартале — 1,8% и во втором квартале — 0,7% (по предварительным данным).

Таким образом, даже в первом квартале 1926—27 г. рабочая кооперация имела прибыль в размере 1,8% к обороту против установленной СТО нормы 1,9%.

Чтобы уточнить создавшееся положение, я приведу примеры по районам.

По 66 ЦРК, учитывавшихся Церабсекцией, прибыль выразилась в первом квартале в 3.166 тыс. руб.; по 41 ЦРК, учтенных во втором квартале, убытки составили 46,8 тыс. руб.; на 1 июля по 26 учтенным рабочим кооперативам убыток превысил 600.000 руб.

Характерны данные по Уралу. Если взять 9 учитывавшихся ЦРК Урала, то за первый квартал 1926—27 хозяйственного года убыточной была всего 1 организация, за второй квартал — 7, за третий квартал все 9 учитываемых по Уралу кооперативных организаций оказались убыточными.

Учитывавшиеся рабочие кооперативы Украины в первом квартале 1926—27 хозяйственного года имели

2,4 мил. руб. прибыли, во втором квартале они имели около 400.000 руб. убытка.

В чем причина подобной убыточности?

Главная причина убыточности заключается в переоценках товаров при снижении цен, но мы не должны забывать, что в течение всего ближайшего года мы еще будем иметь переоценки товаров. Директива правительства говорит о снижении себестоимости промышленной продукции в 1927—28 г. на 6%. Это снижение себестоимости безусловно будет передано потребителю; ясно, кооперативы и в дальнейшем будут нести убыток на переоценке своих товарных запасов, которые окажутся у них на складах к моменту снижения цен промышленностью.

Но причина убыточности кроется не только в этом. Тов. Микоян приводил нам данные и говорил, что рабочая кооперация имела в третьем квартале среднюю наценку 9,9%, а средние расходы 9,83%, т.-е. расходы еле-еле покрывались наценками; однако, в июле и августе рабочая кооперация имела наценки 10,07%, расходы — 9,51%, т.-е. в июле—августе имелось уже около ½% прибыли; таким образом, дело идет на улучшение, положение выправляется. Как-будто бы это так. Но ведь надо исходить из того, что, даже имея наценки в 10,07%, рабочая кооперация не добирает до нормальных, разработанных Наркомторгом и установленных СТО, размеров наценок, составляющих в среднем 10,9%.

Если взять отдельно июль и август, то увидим, что в июле наценка составляла 10,2%, в августе—9,8%.

Таким образом, в августе, в результате снижения оборотов, расходы к обороту повысились, а наценка, в результате дальнейших мероприятий по снижению цен, понизилась; вследствие этого мы имеем в августе снова убыточность.

Неправильности регулирования.

В чем причины того, что рабочая кооперация фактически находится на грани убыточности?

Нужно сказать, что это явление в некоторой мере связано с неправильными приемами регулирования.

Вопрос заключается в следующем. СТО установил среднюю норму наценки в 10,9% ко всему обороту рабочих кооперативов. Одновременно Наркомторг установил твердые наценки по отдельным товарам, охватившие 72% всего оборота рабочей низовки, при чем оказалось, что если учесть удельный вес в оборотах рабочей кооперации этих нормированных товарных групп, то она не может получать той средней нормы наценки, которую СТО установил для всего оборота.

Приведу один красочный пример: по Ундольскому ЦРК, Владимирской губ., установлена норма наложения в 10,8%, а норма расходов для него установлена в 8,9%. Как-будто бы норма СТО соблюдена полностью, и разрыв между расходом и наложением составляет 1,9%. Но результаты его работы за третий квартал показывают, что в его торговом ассортименте товары с нормированными и этикетными ценами составляют 90% его оборота, и эти нормированные и этикетные цены дают ему только 9,15% наложения, а расходы составляют 10,61%. Прав тов.

Микоян, говоря: «надо расходы снижать». Для этого кооператива Владимирской губ. приведенные цифры расходов слишком высоки, но ведь если расходы и будут снижены в Ундольском ЦРК до 8,9%, т.-е. до нормы, установленной для него местным губторгом, а наценки он может иметь только в 9,25%, то и при этом, снизив свои расходы до крайности, он будет иметь всего лишь 0,35% прибыли к обороту вместо установленной СТО нормы прибыли в 1,9%. И это он будет иметь в лучшем случае, не считая тех убытков, которые он несет при переоценке товаров.

Таким образом, получается, что при рационализации аппарата, при доведении расходов до нормального их уровня, этот рабочий кооператив не будет иметь возможности производить нормальное накопление, не будет иметь возможности выдавать пайщикам премию на забор, не будет иметь возможности правильно и нормально развивать свое хозяйство.

Я могу привести значительное количество таких примеров. Приведу еще красочный пример по сельской низовке. По сельской сети установлена норма расходов (по группе крупных сельпо, делающих свыше 30.000 руб. оборота в месяц) — 6%, а оказывается, что одни лишь независимые расходы составляют в расходах этой группы сельских потребительских обществ около 3,6%. Все зависимые расходы крупной сельской низовки должны, таким образом, составлять 2,4%. О какой низовке идет речь? Речь идет о многолавке, которая находится в крупных сельских центрах, и условия ее работы (зарплата, стоимость аренды и т. п.)

таковы же, как и в мелких городах, а получается, что она должна работать на 2,4% зависимых расходов, что не представляется возможным; нужно учесть, что многоголовка имеет неизбежно более сложную структуру, а также более сложные операции (расчетные, складские и др.) со своими отделениями.

Я не виню тут только один Наркомторг, но фактически получилось положение ненормальное.

Перспективы нормального накопления и перспективы работы.

Я подчеркиваю (и предвижу, что многие товарищи на этом будут останавливаться), что одна из основных причин недостаточной рентабельности—недостаточное снижение расходов, недостаточная рационализация работы. Тут тов. Микоян говорил, что полуубыточные и ставящие организации на грань убыточности нормы наценок являются палкой, которая заставляет кооперацию рационализировать свое хозяйство и сокращать свои расходы. Однако, не следует забывать, что есть предел тем положительным результатам, которые эта палка может дать; что если палка перегнута, или если палка требует слишком многого—того, чего не в состоянии дать данный организм, то положительного результата не получается,—это следует учесть. Между тем, без нормального накопления (я уже не говорю—без выдачи премий на забор) правильное и нормальное развитие кооперативного хозяйства совершенно невозможно.

Какой оборот имеет рабочая кооперация? В 1925—26 г. оборот ее был свыше чем на 2 миллиарда, в 1926—27 г. оборот ее был в 2.800 миллионов, а

в 1927—28 г., по контрольным цифрам, этот оборот будет выражаться в 3.300 миллионов.

Для того, чтобы поднять этот оборот, нужны средства; а при отсутствии накопления, если рабочая кооперация окончит этот год с прибылью только в 15 миллионов рублей, конечно, не будет достаточной базы для дальнейшего нормального развития кооперативного хозяйства.

Я думаю, что тогда не будет никаких средств для выдачи премий на забор, — той премии, к которой пайщик привык в течение ряда лет и которая является одним из наиболее сильных стимулов для вовлечения пайщиков в кооперацию.

Между тем, надо сказать, что всякие попытки сократить и без того минимальную прибыль кооперации сыплются на нас, как из рога изобилия.

Недавно в подготовительных комиссиях прошел закон о том, чтобы 10% из прибылей кооперации отчислять в резервные фонды и на эти деньги покупать государственные бумаги. Затем прошел закон об организации фонда долгосрочного кредитования; и в этот фонд придется отчислять 10% из прибылей кооперации. Проходит закон об обложении прибылей низовки 10 процентами—этого раньше не было, низовка была из'ята от подоходного налога. В принципе никто против этого не возражает; но когда рабочая кооперация имеет лишь ограниченную прибыль, необходимую для развития данного хозяйства, и при этом необходимы отчисления в фонд улучшения быта рабочих и служащих, в фонд улучшения быта пайщиков, в фонд коопе-

рирования бедноты, на культурно-просветительные нужды и т. д.,—то не останется средств для развития кооперативного хозяйства.

Тов. Микоян говорил о той задаче, которую мы в значительной степени разрешили, а именно—о вытеснении частника; но для дальнейшей успешной работы кооперации в этом направлении также нужны средства. Нужны средства и для развития кооперативного хозяйства, в особенности для развертывания оборотов с сельскохозяйственными товарами, которые требуют наибольшего вложения. Если средств не будет, то ни о развитии кооперативного хозяйства, ни о дальнейшем значительном вытеснении частника говорить не приходится.

Поэтому задача изживания убыточности и установления нормальных размеров накопления является одной из основных предпосылок для закрепления тех результатов, которые мы имеем в области снижения цен.

Убыточность кооператива, это—постоянная угроза, которая висит над достигнутыми результатами.

Конечно, я не отрицаю, а, наоборот, подчеркиваю, что в первую очередь эта убыточность должна изживаться за счет сокращения расходов и за счет рационализации аппарата. Я далек от предложения, чтобы наценки были подняты, потому что поднятие наценок означало бы сейчас повышение цен. Это, конечно, совершенно неприемлемо, совершенно недопустимо. Но в товаропроводящей сети необходимо выявить и изыскать ряд статей, которые дают экономию. Напр., районные

союзы имеют наценку по нормам Наркомторга в 5,5%, а в 1927—28 г. их фактическая наценка снизится примерно до 4,5%—5%; мы здесь получаем ½%—1% экономии. Мы получаем известные результаты от увеличения удельного веса транзита в наших операциях. Переход на систему предварительных заказов даст экономию в полпроцента или процент. Если мы имеем такие кооперативы, которые стоят на грани убыточности, или такие кооперативы, которые не имеют нормального накопления, то их положение можно улучшить, передавши им ту экономию, которая получится в результате снижения наценок вышестоящего звена и в результате рационализации товаропродвижения. Это можно сделать без того, чтобы потребитель почувствовал повышение цен.

О рационализации аппарата у нас за последнее время слишком много говорят, — много говорят, но недостаточно делают, хотя, надо сказать, что в ряде пунктов есть значительные достижения в этом вопросе.

Наконец, следующий вопрос, это — увеличение паевых взносов. Увеличение собственных средств имеет для нас большое значение не только с точки зрения усиления финансового хозяйства рабочей кооперации. В статье независимых расходов процент на заемный капитал играет очень большую роль — до 1,25% к обороту (у крупнейших ЦРК). Между тем, в довоенное время расходы по оплате процентов по займам составляли всего 0,2% к обороту; в заграничной кооперации проценты на капиталы в расходах совершенно никакого места не занимают. Усилением паевого взноса, усиле-

нием притока паевых средств в кооперацию мы способствовали бы снижению независимых расходов.

Если сравнить цены частника и цены кооперации, то выходит, что городской потребитель в 1926—27 г. на закупках в кооперации получил экономии свыше полумиллиарда рублей. Это — исходя из тех цен, которых частник фактически придерживался за истекший год; если бы не было кооперации, если бы не было таких закупок потребителей в кооперации, то разрыв цен между кооперативными и частными был бы еще выше. Если взять сельские местности, то крестьянство с'экономило на закупках в кооперации примерно столько же. И если население экономит на закупках в кооперации такие колоссальные средства, то не правильно ли было бы, чтобы часть этих средств, не в размере 20—30 миллионов, получаемых нами теперь, а в виде сотни, двух сотен миллионов остались, в качестве взноса, в кооперации? Пай, это — в то же самое время сбережение. Пай, это — капитал, который пайщик может получить в любое время. Между тем, приток в кооперацию сотню или двухсот милл. руб. значительно снизил бы расходы по привлечению заемных средств,— снизил бы расходы кооперации, не зависящие от нее.

Следующий момент, который необходим для нашего дальнейшего развития, это — достаточная товарная нагрузка. Мы должны констатировать, что в ряде случаев не имеем достаточной нагрузки. Мы имеем рост нагрузки в *товарном* выражении. При снижении цен, для того, чтобы сохранить нагрузку в ценностном выражении, товарная масса должна увеличиться не

менее чем на 20%. Мы не всегда и не везде это имеем. А ведь для успешной работы по снижению расходов нормализация товарной нагрузки является необходимым условием!

Работа с сельскохозяйственными продуктами и ее значение для рабочего бюджета.

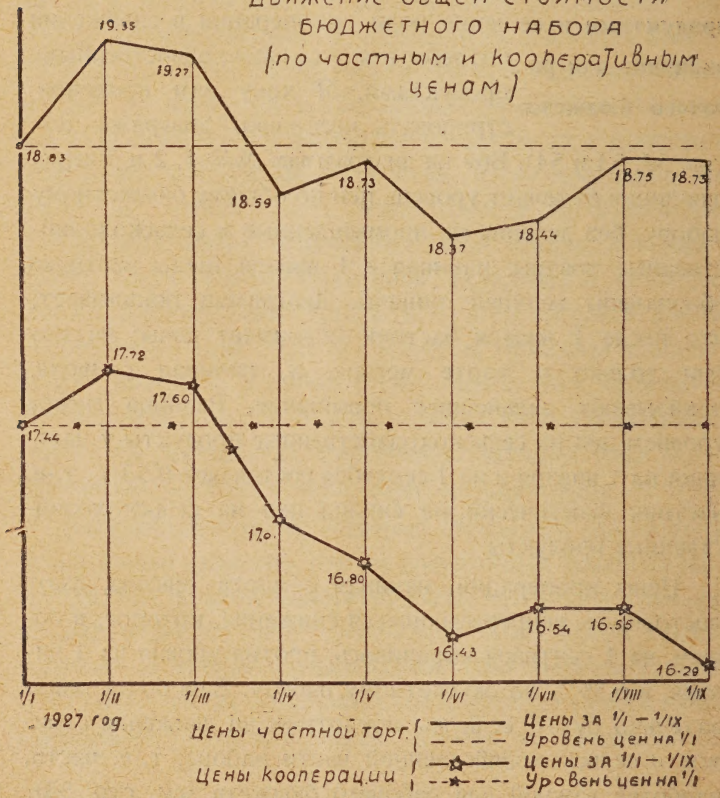
Одна из гарантий сохранения достигнутых цен, их снижения, увеличения реальной зарплаты, это—увеличение роли кооперации в снабжении потребителя сельскохозяйственными продуктами. Я хочу вам продемонстрировать несколько диаграмм (см. стр. 52, 53 и 54). Вот на диаграммах №№ 1, 2 и 3 верхняя линия отмечает уровень цен по общему бюджетному набору, без деления на промышленные и сельскохозяйственные товары, начиная с 1 января (цены частника обозначены верхней линией). Диаграмма показывает, что после 1 января частник поднимает цены; падают они только в марте месяце, а, начиная с июля, показывают дальнейшее повышение. Разница между уровнем цен на сельскохозяйственные продукты у частника на 1 января и на 1 сентября составляет 0,53%, т.-е. частник фактически не снизил цен на сельскохозяйственные продукты.

Цены кооперации, начиная с марта месяца, дают постоянное, непрерывающееся снижение, которое, в общем, на 1 сентября выразилось, против уровня на 1 января, в 6,59% по бюджетному набору. Еще более показательно будет, если мы посмотрим на движение стоимости сельскохозяйственной части набора, т.-е. части, наиболее важной для рабочего бюджета (см. стр. 53).

Вот наверху линия цен частника. Как видите, частник за все время кампании (см. верхнюю линию) держит уровень цен на одной точке; а посмотрите, как изменяется кривая, иллюстрирующая уровень наших цен! Частник, в результате, *повысил* цены на сельскохозяйственные

Диаграмма 1

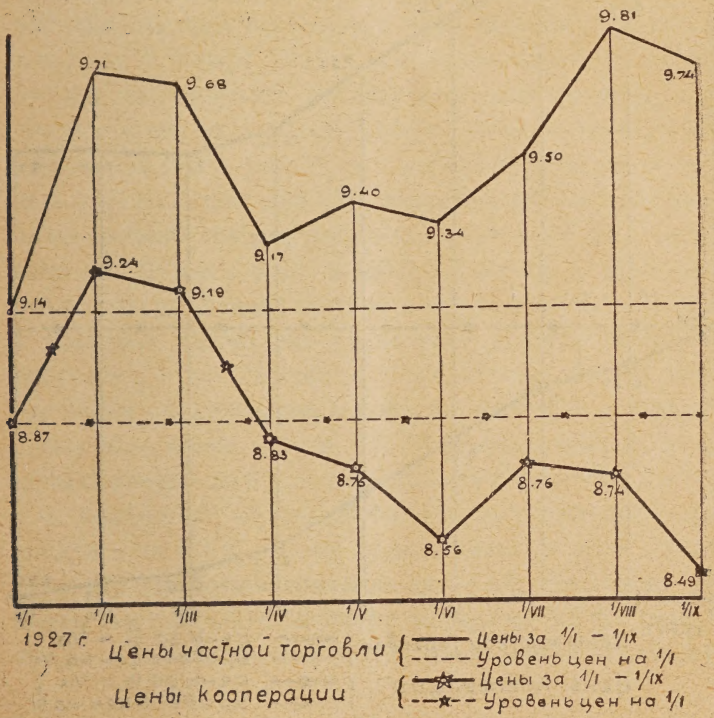
ДВИЖЕНИЕ ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ БЮДЖЕТНОГО НАБОРА (по частным и кооперативным ценам)



товары на 6,56%; наоборот, кооперация, как я уже вам говорил, *понизила* цены на 4,28%. Если взять промышленную часть бюджетного набора, то мы получим, что частник снизил к 1 сентября цены на промтовары на 6,54%, а кооперация снизила на 10,32%.

Диаграмма 2

ДВИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ СЕЛЬСКО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТНОГО НАБОРА
(по частным и кооперативн ценам)

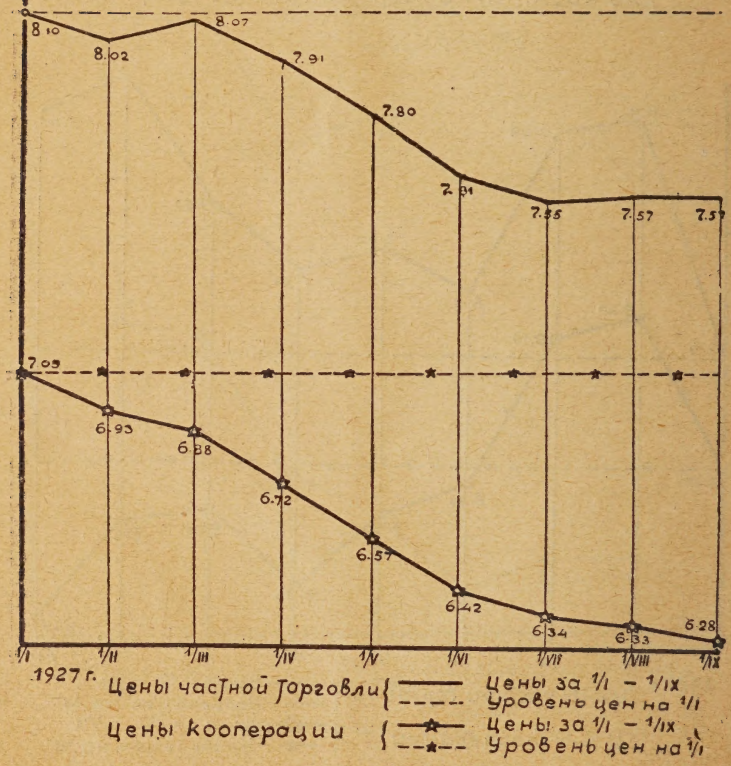


О чем, в основном, говорит эта диаграмма? Основной смысл ее заключается в том, что все, что снизила кооперация, в большей мере с'ел частник, потому что в магазинах кооперации нет в достаточном количестве

Диаграмма 3

ДВИЖЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТНОГО НАБОРА

(по частным и кооперативным ценам)



всех потребляемых рабочим продуктов. Отсюда необходимо сделать основной вывод: кооперация должна сделать ударение на работе с сельскохозяйственными товарами.

Теперь о реальной зарплате. К сожалению, сведения, имеющиеся у нас, кончаются июлем, так как только до этого срока имеются данные о зарплате. Номинальная заработная плата выросла на 6,1% (мы брали дневную чистую среднюю заработную плату, и поэтому она не имеет тех колебательных движений, как на диаграмме тов. Микояна, потому что тов. Микоян брал месячную, а здесь берется средняя за день); на 1 января 1927 г. мы имели зарплату 2 руб. 39 коп. (в червонных рублях) в среднем за день, а в среднем к июлю — 2 руб. 53 коп. Вывод: номинальная заработная плата растет, а к середине июля возросла на 6,1%. На 1 сентября она, вероятно, достигла бы еще более высокой цифры, поскольку этот рост неуклонен. Если мы возьмем рост заработной платы в товарных рублях, то установим рост не в 6,1%, а всего в 5,7%: в товарных рублях мы имели рост средней зарплаты рабочего с 1 руб. 22 коп. до 1 руб. 29 коп. Между тем, мы имеем снижение цен в кооперативах, с 1 января до 1 сентября, более чем на 8%. Возникает вопрос: если цены снизились на 8%, а номинальная заработная плата, т.-е. количество червонцев, получаемых рабочими, повысилась на 6,1%, то мы должны были бы иметь рост реальной заработной платы на 14—13%; почему же мы имеем рост заработной платы только на 5,7%? Выходит, — по исчислениям ВСНХ, — что рост реальной

зарплаты отстал от роста номинала; но как это может произойти, если и номинал повысился и цены снизились? Тут очевидная ошибка, и мы в Центросоюзе и Церабсекции сделали другие расчеты. Мы перевели данные ВСНХ о номинале в реальное выражение, пользуясь исчисленными бюджетными наборами по кооперативным и частным ценам (цены нам дала Статистика Труда ВЦСПС), и получили, что по ценам кооперации реальная зарплата возросла на 11,8—12%, а по ценам частника — на 8—8,5%. Надо думать, что эти цифры более верны, и реальная зарплата, в результате повышения номинала и снижения цен, повысилась в пределах 10—12%.

Необходимо обратить внимание, кроме того, на то, что раствор ножниц между ценами частника и ценами кооперации все время увеличивается. Разрыв в ценах таит в себе большую опасность и, в случае резкого расхождения, может создать угрозу реальному уровню заработной платы. Есть опасность, что увеличение разрыва сорвет те результаты, по части реальной зарплаты, которые дают снижение цен по линии кооперативной и государственной торговли. Насколько эта опасность велика, достаточно иллюстрируют следующие данные: по муке рабочая кооперация снабжает потребителя на 73%, по хлебу — на 63%, по мясу — на 40%, по овощам — на 24%, по молоку — на 10% его потребностей.

По данным Церабсекции получается, что наш потребитель снабжается кооперацией предметами продовольствия примерно только на 53%. Данные Кон'юнк-

турного Института говорят о том, что кооперация охватывает около 44% потребности.

Продукты продовольствия занимают в бюджете 52%. Кооперация охватывает снабжение рабочих этими продуктами 40 — 45%. Таким образом, около 30% всего бюджета рабочего-потребителя находится вне влияния кооперации вследствие ее недостаточной работы сельскохозяйственными продуктами. Следовательно, в смысле поддержания нужного уровня реальной зарплаты — снабжением потребителей товарами и продуктами по дешевым ценам,—мы пока гарантируем рабочим удержание уровня цен главным образом на промтовары.

Поэтому, задачей ближайшего времени, задачей не только кооперации, — потому что одна кооперация с этими вопросами не справится (этот вопрос связан с недостатком средств, этот вопрос связан с капитальным строительством и т. д.),— задачей ближайшего времени является, насколько возможно, увеличить обслуживание рабочего-потребителя в сельскохозяйственной части его бюджета. В ближайшее время именно на эту сторону вопроса должно быть обращено внимание; разрешение этого вопроса, по-моему, явится лучшим обеспечением сохранения того уровня цен, которого мы сейчас достигли, и дальнейшего его снижения.

Приложение.

О снижении цен.

(Резолюция по докладу т.т. А. Микояна и А. Киссина).

1. Кампания по снижению розничных цен протекала при участии широких слоев рабочего населения, вовлеченных в нее профсоюзами, кооперацией и другими общественными организациями. Благодаря этому, помимо прямой задачи кампании — снижения цен, имело место в результате ее и другое, не менее ценное достижение — значительный под'ем активности масс и в связи с этим установление широкого общественного контроля над работой торговой сети.

2. Пленум констатирует, что директива СТО о снижении к 1 июня 1927 г. розничных цен на промышленные товары на 10% по сравнению с 1 января 1927 г. выполнена кооперацией к сентябрю. По данным Центросоюза, розничные цены на промышленные товары по рабочей кооперации снижены с 1 января по 1 сентября на 10,3%, при чем к 1 июня (по данным Центросоюза) кооперация произвела снижение цен в размере 7,7%, из коих за счет промышленности — на 3,2%.

3. Пленум констатирует, что в ходе кампании по снижению цен со стороны хозорганов наблюдались следующие ненормальности:

а) обход снижения цен путем или снижения качества товара, или сокращения выпуска отдельных, хотя и ходких, но менее рентабельных сортов товара;

б) большее снижение цен на некоторые сорта неходовых товаров и меньшее на ходовые товары, продажа низких сортов по ценам высших;

в) невыполнение директивы о снижении цен в части местной и кустарной промышленности;

г) многочисленные обходы со стороны кооперации и госторговли правительственной директивы (превышение установленных директивных цен и проч.).

4. Пленум ВЦСПС отмечает, что процесс снижения цен в торговом аппарате получил свое развитие под влиянием нажима регулирующих органов и общественных организаций, и до сих пор еще имеют место отдельные случаи возврата к повышенным ценам. В то же время снижение розничных цен в малой степени коснулось сельскохозяйственных товаров, имеющих важное значение в бюджете рабочего. Повышение же сельскохозяйственных цен на частном рынке и слабый охват со стороны кооперации рынка сельскохозяйственных товаров привели к тому, что результаты снижения цен на промтовары не получили полного отражения на общем уровне стоимости бюджетного набора.

Самое снижение розничных цен до сих пор в госторговле и кооперации проводилось, главным образом, за счет сокращения прибылей и наценок, при чем недостаточно были использованы возможности сокращения накладных и торговых расходов путем рационализации торгового аппарата.

5. Пленум ВЦСПС считает, что работа по снижению цен не закончена и что в связи с наличием недостатка некоторых товаров широкого потребления возможно

нарушение достигнутого уровня цен. Поэтому для укрепления достигнутых результатов и для обеспечения возможности дальнейшего снижения цен, необходимо, чтобы усилия всех торговых, кооперативных, промышленных и профсоюзных организаций были направлены к углубленной работе над снижением торговых расходов по всем звеньям торгового аппарата, снижением цен на сельскохозяйственные продукты, правильным распределением по стране товарных масс. Это тем более необходимо, что при настоящем состоянии аппарата обобществленной торговли снижение цен за счет дальнейшего сокращения наценок является затруднительным при условии безубыточности работы товаропроводящей сети.

6. Пленум ВЦСПС считает необходимым:

а) более быстрое и решительное проведение рационализации товаропроводящей сети; в частности, учитывая, что в деле рационализации торгового аппарата и сокращения торговых расходов, а также в деле наилучшего обслуживания потребителя, огромное значение имеет равномерная нагрузка лавочной сети и торгового персонала, пленум поручает президиуму ВЦСПС проработать вопрос об установлении разных сроков выдачи заработной платы по предприятиям и учреждениям;

б) усилить работу кооперации по заготовке и продаже сельскохозяйственных продуктов, в частности— скоропортящихся (мясо, масло, овощи);

в) улучшить и расширить систему порайонных завозов товаров в соответствии с необходимостью перво-

очередного обеспечения дефицитными товарами индустриальных районов и основных районов сельскохозяйственных заготовок;

г) дальнейшее усиление удельного веса кооперации в снабжении рабочего населения;

д) неослабное наблюдение над торговыми организациями, не допуская нарушения ими установленных предельных цен и накидок.

Учитывая, что расширение работы кооперации с сельскохозяйственными товарами и, в особенности, со скоропортящимися продуктами упирается в недостаточность холодильников, овощехранилищ и в неприспособленность существующей лавочной сети, пленум считает необходимым возможно большее развитие этого строительства. Необходимо добиваться увеличения отпуска средств как кооперацией, так и из государственного и из местного бюджета на развитие этого вида строительства.

7. Имея в виду, что базой для дальнейшего снижения отпускных, а за ними и розничных цен, является снижение производственной себестоимости продукции, пленум ВЦСПС предлагает всем союзным организациям всемерно усилить свою работу и работу производственных совещаний в этой области, решительно добиваясь удешевления управленческого аппарата хозорганов, содействуя проведению стандартизации изделий и сырья и рационализации трудовых производственных процессов внутри отдельных предприятий. Кампания по снижению себестоимости до сих пор не была должным образом развернута: необходимо в наступающем году

решительно добиться выполнения директивы СТО о снижении себестоимости изделий промышленности не менее чем на 6%, при повышении качества и улучшении ассортимента промизделий.

Борьба за качество продукции должна сопровождаться самым решительным нажимом, вплоть до судебных репрессий со стороны регулирующих органов — Наркомторга и ВСНХ — в отношении промышленных и торговых организаций, допускающих ухудшение качества в связи со снижением цен. В то же время профсоюзные органы должны вовлечь в борьбу за качество изделий широкие слои трудящихся, организуя общественный контроль и общественное воздействие на соответствующие хозяйственные организации.

8. Пленум ВЦСПС считает необходимым, чтобы при органах Наркомторга в основных промышленных центрах были созданы рабочие совещания с участием профсоюзов и кооперации для участия в разработке, рассмотрении и проверке плана снабжения рабочего населения.

9. Пленум ВЦСПС отмечает, что профорганизации не всегда умели и не все сделали для того, чтобы заинтересовать рабочую массу работой по снижению цен (инертность работы лавочных комиссий, кооперативного актива, слабое участие в проведении массового контроля над ценами в торгующих организациях). Необходимо усилить участие союзных организаций в дальнейшей работе по снижению цен и углубить самое содержание работы союзных организаций в этой области.

Необходимо, чтобы профорганизации приняли решительные меры к оживлению кооперативной общественности на местах, вовлечению рабочих в периодический контроль за всей работой кооперации и, в частности, за недопущением превышения директивных цен. Необходимо направить внимание производственных совещаний, экономсовещаний, контрольных комиссий на снижение себестоимости продукции и рационализацию производства и торгового аппарата (изучение производственной калькуляции, накладных расходов предприятия, установление более тщательной браковки изделий и сырья) и добиться успехов в ближайшее же время.

Пленум подчеркивает, что лишь активное участие профсоюзов в борьбе за снижение цен обеспечит успех этой работы и тем самым будет содействовать как дальнейшему повышению реальной зарплаты рабочих, так и общему усилению позиций рабочего класса в деле строительства социализма.

СОДЕРЖАНИЕ.

Стр.

Итоги снижения цен и состояние рынка. А. Микоян. 3

Потребительская кооперация и снижение цен. А. Киссин. 28

Приложение:

О снижении цен (резолюция по докладу т.т. А. Микояна и А. Киссина). 58

Цена 35 коп.

15р

Книгоиздательство ВЦСПС

Книгоиздательство ВЦСПС.
Москва, „11“, Солянка, 12, Дворец Труда.
Тел. № 5-08-32.

Книжный магазин:
Кузнецкий мост, д. № 14 (уг. Рождественки).

Сибирское краевое отделение:
Новосибирск, Дворец Труда.